



Acceso a Mercados Dinámicos para PYMES Rurales

Plan Operativo

**Octubre 2009 a Septiembre 2010 AGEXPORT - AID.
Cooperative Agreement 520-A-00-05-00009-00
RFA No. 520-A-08-018**

Septiembre, 2009

Contenido

Datos Generales	03
Introducción	04
Objetivos	04
Beneficiarios.....	05
Socios del Programa.....	05
Actividades a realizar por componente del Programa	07
Componente 1 (Fondo Competitivo)	07
Componente 2 (Inteligencia de Mercados).....	08
Componente 3 (Gastos de Operación Encadenamientos).....	11
Componente 4 (Promoción Comercial)	11
Componente 5 (Asistencia técnica PYMES).....	19
Componente 6 (Plataforma informativa)	21
Componente 7 (Auditoria)	22
Informes.....	23
Presupuesto.....	24
Cronograma	
Anexo 1 (Cuadro de encadenamientos aprobados)	

Plan Operativo Octubre 2009 a Septiembre 2010 AGEXPORT - AID.
Acceso a mercados dinámicos para PYMES rurales
Cooperative Agreement 520-A-00-05-00009-00
RFA No. 520-A-08-018

Datos Generales

Organización Ejecutora	Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT)
Nombre Del Programa	Acceso a Mercados Dinámicos para PYMES Rurales
Entidad Donante	USAID
Duración del Programa	1 de julio 2008 al 30 de Septiembre 2010
Área Geográfica	Altiplano Guatemala, Verapaces, Oriente
Presupuesto General	US\$ 3,000,000 dólares
Fecha de Convenio	26 de junio 2008
Objetivo General	Generación de empleo e ingresos en comunidades en condiciones de pobreza en Guatemala por medio de la creación de negocios exitosos basados en la asistencia técnica especializada, inteligencia de mercados, promoción comercial, capacitación e innovación tecnológica, con una visión de manejo sostenible de los recursos naturales.

Resultados Esperados	Indicadores
Número de Encadenamientos Empresariales	30
Nuevas ventas de bienes y servicios	US\$ 7.000.000
Nuevas ventas de bienes y servicios con certificaciones de calidad	US\$ 3.000.000
No.de nuevas alianzas	30
No. de nuevas familias beneficiadas	4,500
No. de nuevos negocios de largo alcance	20
Nuevos empleos generados o personas involucradas en actividades productivas	4,500
No. de nuevas iniciativas de PYMES certificadas en buenas prácticas o en proceso de certificación	20
No. de iniciativas de PYMES que reciben fortalecimiento de capacidades y asistencia para exportación.	30
No. de personas que recibieron entrenamiento en comercio y capacidad de comercial y desarrollo de negocios.	2,000
No. de mecanismos de diálogo público-privados utilizados.	5
No. de PYMES que reciben asistencia en nuevas tecnologías y promoción comercial.	25

Introducción

El Programa de Encadenamientos Empresariales de AGEXPORT a través del Convenio 520-A-00-05-00009-00 apoya el acceso a mercados a los diferentes grupos de pequeños y medianos productores de las áreas de Altiplano, Verapaces y Oriente. Todo esto a través de vincular y relacionar a los diferentes actores de la cadena cliente – productor, a través de proveer un sistema de conocimientos, servicios técnicos especializados y habilidades para coordinar la producción con la comercialización; así como la gestión de recursos que mejoren la competitividad de los productores involucrados; se pretende facilitar la diversificación productiva de productores rurales en el marco de aprovechar las ventajas de los tratados comerciales y disminuir el impacto que estos tratados puedan tener, con los productores tradicionales.

El proyecto de Acceso a Mercados Dinámicos para PYMES rurales, tiene como objetivo principal dinamizar la economía rural, contribuir a la reducción de la pobreza aprovechando la potencialidad de desarrollo de las PYMES rurales, de una forma sostenible y amigable con el medio ambiente a través del Programa de Encadenamientos Empresariales. El programa incluye componentes de inteligencia de mercados, promoción comercial, asistencia técnica especializada a Pymes, y reactivación económica a través del acceso a mercados dinámicos.

El plan Operativo Anual, es una herramienta de planificación que sirve para dar un ordenamiento lógico de las acciones que se proponen realizar en cada uno de los componentes que conforman el área de Desarrollo de Mercados y de Negocios respectivamente. El desarrollo de esta herramienta permitirá optimizar el uso de los recursos disponibles y el cumplimiento de objetivos y metas trazadas; además de contribuir con el cumplimiento del objetivo del Convenio.

A través de la formulación de este plan operativo se busca orientar los procesos de trabajo, convirtiendo los propósitos del Programa en pasos claros y en objetivos y metas evaluables a corto plazo; contribuyendo, de manera efectiva al fortalecimiento tanto de los beneficiarios como del Programa de Encadenamientos.

Objetivos

Los objetivos principales del Programa son:

1. Generación de empleo e ingresos en comunidades rurales en pobreza.
2. Creación de negocios exitosos mediante encadenamientos empresariales.
3. Inteligencia de mercados y promoción comercial para lograr demanda y clientes para las PYMES en relaciones de negocios de largo plazo.
4. Asistencia técnica especializada para mejorar la competitividad de las PYMES.
5. Apoyo a la Innovación tecnológica y mejoramiento de la oferta productiva de PYMES para que puedan realizar negocios exitosos.
6. Apoyo a la conservación ambiental y la gestión sostenible de los recursos naturales.

Beneficiarios

Se tiene estimado un total de 4,500 familias rurales beneficiadas de manera directa en las regiones de del altiplano occidental, las Verapaces y la región oriental. El programa priorizará el apoyo a la producción de hortalizas y vegetales como un sector que dinamiza a corto plazo la economía rural, genera empleo e ingresos con un impacto directo en el desarrollo rural.

Socios del Programa

Socios y Roles

El rol definido para los socios del Programa se mantendrá estable durante la duración del mismo (2008-2010).

USAID. Representantes de USAID estarán participando en el comité de selección de propuestas en los dos años y tres meses de duración del programa, además de asumir sus funciones regulares de supervisión del cumplimiento del contrato.

AGEXPORT. Como entidad ejecutora es responsable de promover sinergias y alianzas institucionales para el fortalecimiento del programa, estará coordinando la selección de beneficiarios, así como las labores de diseño de la arquitectura del encadenamiento y actividades de implementación. Adicionalmente, estará realizando todas las acciones de inteligencia de mercados que sean necesarias para la oportuna y eficaz selección y negociación con compradores y todas aquellas tareas relacionadas con la implementación de la asistencia técnica que finalmente sea aprobada para cada encadenamiento por parte del Comité de Selección.

Socios Comerciales. Compradores nacionales, regionales e internacionales con objetivos de desarrollar o profundizar sus cadenas de suministro en Guatemala serán socios del programa, aportando información sobre sus necesidades y procesos de compra y participando en la evaluación de los grupos potencialmente proveedores para diseñar conjuntamente planes de inversión y realizar aportes en especie y/o efectivo a los mismos.

Socios de Desarrollo. Organizaciones nacionales e internacionales de desarrollo local trabajando con los grupos beneficiarios serán contactadas buscando su apoyo organizativo para asegurar la sostenibilidad de los impactos logrados en el mediano y largo plazo.

Otros socios gubernamentales y técnicos. Instituciones públicas relacionadas directamente con el sector, IICA, Universidades, y otros figuran entre los aliados naturales de AGEXPORT y se estarán buscando para el presente programa nuevas contribuciones de los mismos en especie y/o efectivo para el diseño e implementación de los planes de inversión.

Sectores de Negocio: En función de los activos que posea el grupo (tierra, agua, experiencia artesanal, energía eléctrica, otros) se estarán desarrollando negocios que se adapten a las condiciones actuales del grupo, proporcionando ingresos de corto plazo a la población afectada. Dadas las ventajas potenciales existentes en las áreas del altiplano occidental, las verapaces y el Nor oriente de Guatemala, se espera poder desarrollar negocios en el segmento:

Agrícolas, Turismo y artesanía. Se priorizará la producción de vegetales de ciclo corto.

Se tratará de buscar una combinación de alternativas para cada grupo que suponga trabajar más de una línea de negocios, siempre bajo un enfoque de:

- a) Diversificación de riesgo productivo.
- b) Diversificación de riesgo comercial
- c) Producción sostenible y amigable con el medio ambiente. Producciones de ciclo corto que contribuyan a la diversificación de sistemas, la regeneración de suelos y la conservación de fuentes de agua.

Tipos de Inversiones

Durante este período se espera tener en ejecución 30 planes de inversión para la inserción de los grupos beneficiarios en cadenas de suministro internacional, los cuales contendrán erogaciones en concepto de:

- Asesoría Empresarial de todo tipo (planes estratégicos de empresa, implementación de sistemas de administración y gestión empresarial, desarrollo de planes de mercadeo, otros).
- Asesoría para el diagnóstico, implementación y certificación de calidad
- Asesoría en gestión de riesgo y ambiental.
- Capacitación empresarial, técnica, en calidad, en gestión ambiental, otras.
- Transferencia tecnológica (giras de campo, viajes de intercambio, documentación técnica)
- Estudios de pre-inversión para solicitud de créditos bancarios
- Estudios técnicos para el establecimiento de inversiones (sistemas de riego, invernaderos, plantas procesadoras, etc.)
- Desarrollo de marcas, logotipos de productos, diseño de empaques, material informativo de productos, páginas web y catálogos comerciales.
- Fortalecimiento organizativo y fortalecimiento de liderazgos

Estos planes de inversión han sido diseñados y aprobados por el Comité de Selección. Este diseño fue realizado bajo un enfoque de demanda por parte del personal del proyecto, líderes de los grupos, compradores y técnicos de instituciones locales y gubernamentales de apoyo.

Actividades a realizar por componente del Programa

(Octubre 2009 a Septiembre 2010)

Componente 1

Fondo competitivo

Se cuenta con un fondo competitivo para el desarrollo de encadenamientos productivos de alto impacto y consolidación de alianzas comerciales, especialmente para aquellos productos con potencial de mercado para el sector de pequeños y medianos productores, en especial hortalizas de exportación.

AGEXPORT a través del equipo de Encadenamientos Empresariales acompañará la etapa de negociación entre productores y clientes, la ejecución del encadenamiento y proveerá de asesoría hasta llegar a acuerdos comerciales en firme.

Tomando en consideración que al mes de septiembre 2009 se cuenta con la aprobación de 30 encadenamientos y se tiene definido el perfil de cada uno de los actores y sus responsabilidades en la cadena, se procederá a dar seguimiento y acompañamiento a cada uno de los grupos beneficiarios a fin de fortalecer cada una de las áreas definidas y alcanzar las metas establecidas dentro del Plan de Inversión.

Se tiene programada una fase de Monitoreo y Seguimiento a través de la cual se efectuará una medición permanente de efectos y resultados para poder demostrar aciertos y errores, teniendo herramientas objetivas para corregir indicadores de impacto económicos, sociales y ambientales. Cada una de las alianzas aprobadas para beneficiarse del Fondo Competitivo contará con información basal y final de indicadores de impacto (sociales y económicos) que permitirán medir objetivamente resultados.

Dentro de este componente se tiene contemplado el seguimiento y monitoreo a los 30 encadenamientos aprobados, dicho seguimiento consistirá en:

- Visitas a las PYMES por parte de los especialistas, para observar el avance de sus actividades en el encadenamiento, con el objetivo de poder asesorarlos y apoyarlos en sus actividades productivas y comerciales.
- Control de la ejecución del plan de inversión aprobado. Dentro del plan de inversión se contemplan cuatro componentes: **administrativo** (asesoría e implementación de sistemas administrativos), **comercial** (diseño de imagen, participación en ferias – Anexo 1- y misiones comerciales), **productivo** (asistencia técnica especializada en los diferentes productos, e implementación de buenas prácticas agrícolas y certificación) y el **ambiental** (consultorías especializadas para manejo de protección de fuentes de agua, reforestaciones, entre otras). Es importante resaltar que uno de los componentes que mayor impacto tiene en cada uno de los encadenamientos es la capacitación e implementación de las Buenas prácticas agrícolas ya que a través de ellas se logra que los grupos produzcan cultivos bajo las normas de inocuidad requeridas por el mercado a donde se dirigen las respectivas ventas.

- Recopilación de información, de los indicadores principales
- Ventas
- Contrapartidas
- Muestreos de los grupos para la aplicación de herramientas que permitan obtener información con relación a los indicadores sociales.
- Participación en reuniones de Juntas Directivas para apoyo en la gestión de actividades en el proceso de comercialización.
- Coordinar Alianzas estratégicas con otras dependencias afines al encadenamiento (PEDER, PRODEVER, FIDA OCCIDENTE, FIDA ORIENTE, PRORURAL).

Tomando en consideración que se tiene programado el cierre de todos los encadenamientos a más tardar la primera quincena del mes de septiembre 2010, se realizará un consolidado de los resultados obtenidos de acuerdo a las metas establecidas en el Convenio, en lo referente a ventas, contrapartida y empleos generados.

Durante este período se realizarán erogaciones para los 30 encadenamientos aprobados, según Anexo 2.

Componente 2

Inteligencia de Mercados

El programa cuenta con 30 encadenamientos empresariales aprobados, en este sentido la búsqueda y desarrollo de herramientas que permitan una buena inteligencia de mercados es indispensable para poder ofrecer a PYMES, Cooperativas rurales y demás actores, información veraz sobre sus productos en el exterior y los mercados objetivos.

Para los meses de octubre 2009 a septiembre 2010 se cuenta con un equipo de seis especialistas que realizarán actividades como:

- Preparación de términos de referencia
- Monitoreo y seguimiento de indicadores
- Giras de intercambio
- Acompañamiento en misiones comerciales
- Control de ejecución del plan de inversión de encadenamientos

Así también se realizarán actividades específicas como:

Erogaciones en concepto de salarios y prestaciones de ley del equipo de especialistas, monitoreo y seguimiento de encadenamientos. Se tienen programaciones semanales de monitoreo para cada uno de los encadenamientos. Por tratarse de la fase final del convenio a finales del mes de septiembre 2010 se realizará el pago de prestaciones de ley al equipo de especialistas en concepto de indemnización.

Giras de intercambio con líderes rurales, las cuales tienen como finalidad socializar sus historias de éxito, información sobre procesos utilizados, formas de operación; y así lograr fortalecer a cada uno de los grupos involucrados en dichas actividades, se integrarán a estas giras líderes de los encadenamientos finalizados en la fase I del Convenio, para que socialicen su experiencia como productores bajo el esquema del programa de encadenamientos empresariales. Se tienen contempladas **tres** giras de intercambio para este período, las cuales se realizarán una en el mes de noviembre 2009, la segunda en marzo 2010 y la tercera en el mes de junio 2010, en las cuales se contempla la asistencia de 35 líderes rurales.

Equipamiento de oficina: Dentro de este período se tiene planificada la compra de mobiliario y equipo de oficina, equipo de computación, y suministros de cómputo como USB, memorias, regletas, indispensables para la optimización del trabajo que se realiza. El plan de compras y adquisiciones del período 2009 – 2010 se presenta en el Anexo 3.

Programa de Gestión de calidad ISO 9001:2008: La gestión de calidad (Norma ISO 9001:2008) es una guía para ordenar las actividades de programa de Encadenamientos, a partir de la instrumentación de sistemas de gestión de calidad certificables. Esto significa dos cosas: Contar con un método de trabajo que facilite al programa la mejora continua, y contar con un sello de calidad emitido por un organismo de certificación, al momento de que se cumplan todos los requisitos de la norma.

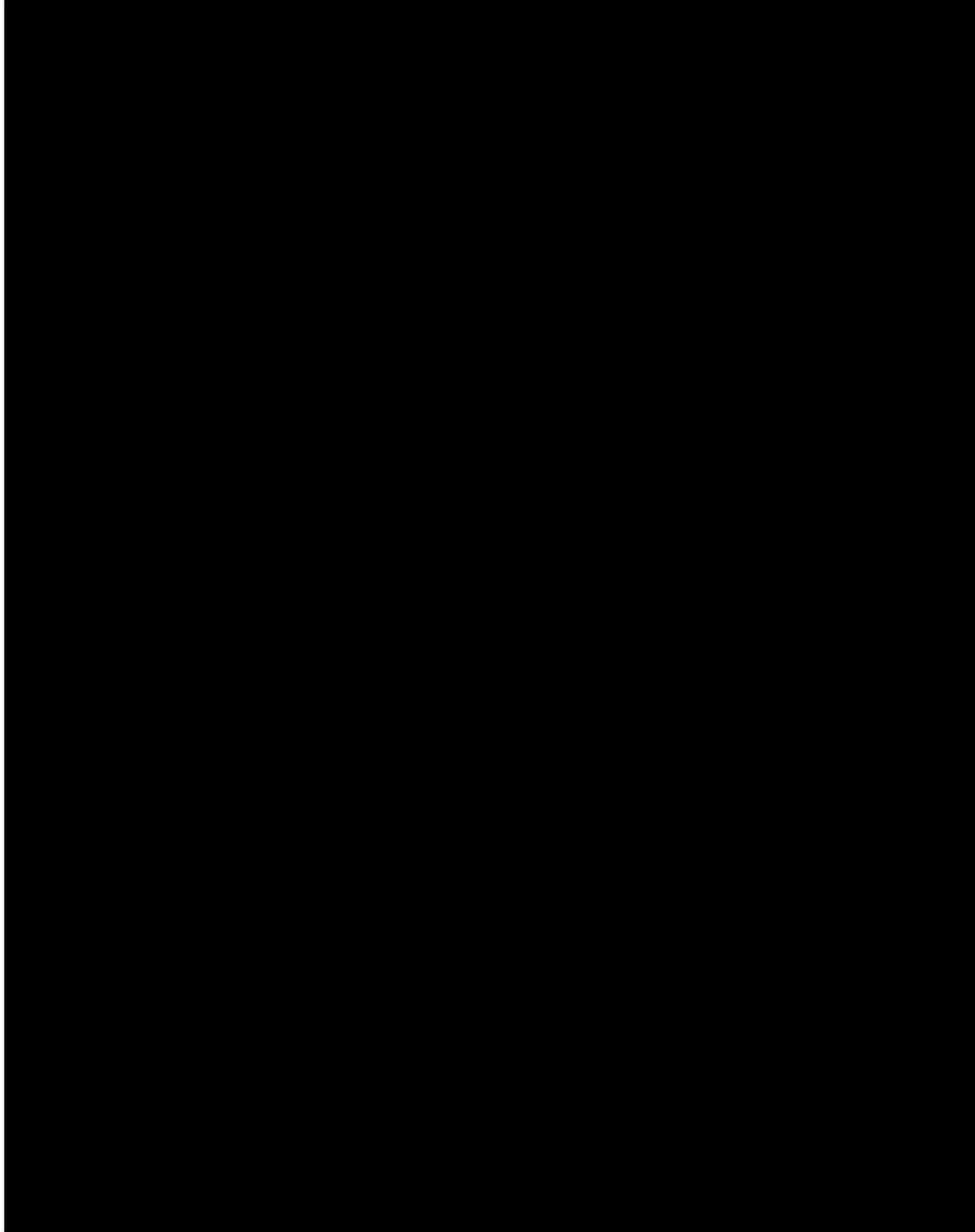
La norma ISO 9001:2008 no contiene nuevos requisitos a los ya incluidos en la versión anterior del año 2000, pero proporciona aclaraciones a los requisitos existentes tras la experiencia adquirida en 8 años de aplicación de la norma ISO 9001:2000 por empresas de todo el mundo. Todos los cambios apoyan el enfoque que LRQA está aplicando en las auditorías.

Como seguimiento a la primera fase de Gestión de calidad, durante el período establecido de octubre 2009 a Septiembre 2010 se tiene programado alcanzar la Certificación en la Norma ISO 9001:2008, así como diferentes actividades como capacitaciones adquisición de licencias de programas que permitan fortalecer el SGC del Programa de Encadenamientos Empresariales.

Es importante resaltar que actualmente AGEXPORT se encuentra en una etapa de implementación de Sistema SAP el cual es una aplicación completa de administración de negocios reconocida a nivel internacional que permite que los usuarios de la institución agilicen las operaciones de principio a fin, obtengan información instantánea y completa y aceleren el crecimiento redituable.

Como parte de la implementación del SGC ISO, el Programa de Encadenamientos se unirá con la aplicación de SAP que actualmente realiza Agexport. Esto a través de la adquisición de programas específicos, y capacitación en los mismos.

Es importante mencionar el avance que se ha logrado a la fecha en la Gestión de Calidad ISO del Programa de Encadenamientos del 2008 – 2009.



Componente 3

Gastos de Operación Encadenamientos

Como apoyo a las diferentes actividades se tiene un equipo administrativo, que es el encargado de llevar el control, seguimiento y adjudicación de cada uno de los procesos de adquisición de bienes y /o servicios de cada uno de los encadenamientos y actividades que se realizan en función del cumplimiento de los objetivos del programa. Así como monitorear todo lo referente a la ejecución financiera de cada uno de los encadenamientos y eventos de apoyo al fortalecimiento de las diferentes áreas de los grupos beneficiarios.

Dentro de las actividades que se tienen contempladas dentro de este componente están:

- Pago de salarios y prestaciones de ley para el equipo administrativo durante los meses de octubre 2009 a septiembre 2010. Por tratarse el la finalización del convenio se tiene contemplado el pago de indemnización del personal que componen el área administrativa.
- Se tiene programado el pago de espacio físico ocupado por el personal del proyecto de USAID/AGEXPORT, durante los meses de octubre 2009 a septiembre 2010.
- Gastos de operación: se tienen planificados gastos en concepto de consumo, papelería, útiles de limpieza, suministros, repuestos, mantenimiento, servicios y limpieza durante los meses de octubre 2009 a septiembre 2010.

Componente 4

4.1 Promoción Comercial

Promoción Comercial es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo empresarial, la cual manejada adecuada permite el posicionamiento del país como socio comercial, dar a conocer la oferta exportable nacional, logra la apertura y permanencia en un mercado de exportación y presenta ante potenciales compradores su empresa, marcas, productos y/o servicios, para el establecimiento y fortalecimiento de sus relaciones comerciales internacionalmente.

La AGEXPORT facilita herramientas de promoción en mercados internacionales que ofrecen a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), oportunidades de negocios y redunden en el crecimiento de las exportaciones nacionales tanto en mercados existentes como en mercados nuevos. Esta promoción se traduce en la inclusión de más empresas en la actividad exportadora, creación de empleos, desarrollo rural y el crecimiento económico de los participantes.

Tomando como base la propuesta aprobada por AID en cuanto al fortalecimiento del área de Promoción comercial de Agexport, con la participación en varias ferias tanto nacionales como internacionales a través de un pabellón país, es importante conocer potencialidad de cada uno de los eventos en relación a la participación de las Pymes rurales, entre las cuales se encuentran algunos de los encadenamientos en ejecución.

Entre las principales actividades que se realizarán en el área de promoción comercial están:

- Participar en ferias internacionales especializadas por medio de pabellones con imagen país en los mercados objetivos principales. La participación en ferias es un escaparate y plataforma ideal para mostrar la oferta exportable de Guatemala al mundo. Dentro de esta actividad se contempla el pago de espacios de exhibición y materiales decorativos.
- Organizar misiones comerciales y ruedas de negocios en el mercado objetivo y Guatemala. Esto incluye la programación de agendas de citas con compradores especializados según la oferta puntual de las empresas participantes además de visitas de campo, evaluación de canales de distribución, análisis de la competencia, capacitación, acercamientos institucionales y corporativos.
- Posicionar a Guatemala por medio de una marca país uniforme y constante que nos identifique con el mismo logotipo y slogan en todos los eventos nacionales e internacionales promoviendo una misma imagen.

Con el fin de lograr un mayor impacto en el acceso a mercados, para el presente período comprendido de octubre 2009 a Septiembre 2010 se han seleccionado diferentes ferias de la agroindustria, artesanías, plásticos y multisectoriales que son reconocidas tanto nacional como internacionalmente.

Para las cuales el programa apoyará en materia de:

- Montaje y desmontaje en el evento.
- Piso de exhibición
- Decoración de stand para cada feria.
- Gastos de viaje y viáticos para representantes de sector
- Entradas a ferias

Las ferias programadas para este período son:



NEW WORLD CRAFT: El sector de artesanías es uno de los sectores que tiene un mayor número de microempresas asociadas a nivel nacional, además de ser uno de los sectores con más proyección social y enfocado al desarrollo rural. New World craft es un evento especializado desarrollado por y para el sector artesanal ofreciendo un foro específico para promover la oferta exportable de artesanías del país hacia compradores especializados. Para el año 2009 se tiene programada la Segunda Feria Centroamérica, la cual se llevará a cabo a finales del mes de septiembre en Casa Santo Domingo, así mismo se tiene proyectada la organización de la misma para el año 2010 con un presupuesto estimado de US\$ 4,500.00 y con una participación estimada de 90 expositores.



FRESH SUMMIT PMA: Fresh Summit de PMA es la feria internacional más importante para el sector de productos perecederos en Estados Unidos. Dicho evento se especializa en los sectores de frutas y hortalizas, se lleva a cabo anualmente cambiando de sede en distintos estados de USA. Es el lugar donde más de 17,000 participantes provenientes de todas las cadenas de suministros de frutas y verduras frescas y flores del mundo se reúnen como una comunidad, con el fin de aprender, establecer relaciones y hacer negocios. Feria programada para octubre 2009 en Anaheim, California EEUU. Para esta feria se tiene un presupuesto estimado de US\$ 15,000.00 y una participación de 65 expositores. Dentro de esta feria se tiene contemplada la participación de 16 representantes de los diferentes encadenamientos.



EXPO ANTAD: Es un foro del comercio y oportunidades de negocio, que le permite a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. fortalecer su misión de ser una organización de servicio que represente los intereses legítimos de sus asociados, al promover el desarrollo del comercio detallista y sus proveedores en una economía de mercado con responsabilidad social. Expo ANTAD busca presentar productos para su comercialización en cadenas de tiendas y supermercados. Se espera participar con un pabellón de cuando menos 6 PYMES expositoras. A realizarse en Guadalajara, México en el mes de marzo 2010. Para dicha feria se contempla el pago del espacio de exhibición por un monto de US\$ 7,000.00 y con la participación de 6 expositores.



FRESH CONNECTION-AGRITRADE PLATAFORMA: Alianza con Produce Marketing Association -PMA- para unificar y capacitar a las empresas regionales sobre el mercado de EE.UU. Este es un Congreso con exposición relacionada al sector agrícola, en el cual se participarán las Pymes del sector agrícola que buscan fortalecer sus cadenas de comercialización. Se llevará a cabo en Guatemala en el mes de marzo 2010. Para este evento se tiene un presupuesto estimado de US\$ 7,000.00 y se proyectan 125 participaciones, entre las cuales se incluirán dos representantes de cada uno de los encadenamientos que se encuentran en ejecución, lo cual hará 60 representantes del Programa y 65 participantes de diferentes empresas asociadas a la Agexport.



FERIA DE LA PROVEEDURIA: Feria especializada para carpinteros nacionales y departamentales donde se exhiben insumos para la fabricación de muebles. Dicha feria se llevará a cabo en el mes de marzo 2010. Dicha feria busca contribuir de forma directa al desarrollo del sector a través de la facilitación de alianzas estratégicas y la promoción de nuevos y mejores proveedores de insumos para el sector forestal y mueblero, mejorando así la competitividad de las empresas. Se tiene un presupuesto estimado de US\$ 15,000.00 y 70 expositores tanto nacionales como internacionales.



FERIA ALIMENTARIA: Feria especializada que busca ofrecer productos en los canales de hotelería y restaurantes de la zona de la Riviera Maya. Se espera participar con un pabellón de cuando menos 6 PYMES expositoras. Esta es una exposición de tecnología, equipamiento, suministros y servicios para las industrias del procesado y envasado de alimentos y bebidas de Latinoamérica. Es una oportunidad única para toda la industria que desea concretar negocios tanto con clientes nacionales como internacionales. Feria a realizarse en México DF en el mes de junio 2010. Para esta actividad se tiene un presupuesto proyectado de US\$ 5,000.00 y 6 expositores. Para este evento se contará con la participación de 25 representantes de los diferentes encadenamientos en ejecución.



MANUFEXPORT: Evento Internacional que se realiza en Guatemala para brindar oportunidad a PYMES de relacionarse con compradores especializados internacionales especialmente de los mercados de Estados Unidos, México, Centroamérica y El Caribe. Participación de cuando menos 75 PYMES de los sectores de agroindustria, alimentos, productos plásticos para el hogar, productos de cuidado personal, productos de limpieza e higiene, entre otros. Evento a realizarse en el mes de julio 2010. Para este evento se tiene un presupuesto estimado de US\$ 20,000.00 y 75 expositores. Para este evento se tiene programada la participación de 15 representantes de los diferentes encadenamientos, quienes lograrán conocer las nuevas tendencias de mercado en el área de manufacturas.



EXPOMUEBLE: Feria internacional especializada en el sector de muebles, que busca expandir su mercado a nivel local. Evento donde se prepara a los productores locales para convertirse en empresas exportadoras. Es un evento organizado por la Comisión de Fabricantes de Muebles y productos Forestales COFAMA. Feria a realizarse en Guatemala en el mes de Agosto 2010. Se tiene un presupuesto estimado de US\$ 5,000.00 y 125 expositores. Este evento es considerado de gran importancia por el fortalecimiento que proporciona al sector forestal y mueblera del país.



Ecotourism and Sustainable Tourism Conference 2010
Greening the Tourism Industry in the U.S. & Canada

ECO TURISM & SUSTAINABLE CONFERENCE: Evento realizado por la Organización Internacional de Ecoturismo que persigue difundir las tendencias del sector, generar contactos y negocios con los involucrados del sector de turismo sostenible. Evento a realizarse en el mes de septiembre 2010 en Oregón EEUU. Dentro de este evento se ha planificado el pago de 8 entradas de participación para representantes del sector, por un monto estimado de US\$ 8,000.00.



EXPOHOTEL

Es un evento de exposición internacional para la industria hotelera del Sur Este, considerado un espacio de negocios cuya efectividad y reconocimiento están plasmados en el éxito obtenido durante estos últimos 13 años. El evento está planificado para ser desarrollado en uno de los destinos turísticos más importantes a nivel mundial, Cancún, Q. Roo, México. Se tiene un presupuesto proyectado de US\$ 5,000.00 y 6 expositores.

ENCUENTRO DE EMPAQUE: Este evento busca promover la oferta y demanda de empaques en los sectores de frutas y vegetales, se tiene planificado su realización durante el mes de septiembre 2010, con un presupuesto estimado de US\$ 2,000.00 y 75 participantes. Para este evento se proyecta la participación de diez representantes de los diferentes encadenamientos en ejecución.



Convención anual de CPMA, es una feria que ofrece la oportunidad para los diferentes líderes de la industria de aumentar el mercado de frutas y hortalizas frescas en Canadá y fomentar la cooperación e intercambio de información entre sectores a nivel nacional e internacional. La CPMA se centra en siete áreas claves: mercadeo y promoción, redes, seguridad alimentaria, salud y nutrición, industria de la eficiencia de tecnología, gobierno y relaciones comerciales, y la de educación y formación. Para este evento se tiene contemplada la participación de dos representantes de Agexport que evaluarán la futura participación con un pabellón país para la promoción de la oferta exportable de frutas y hortalizas. Se tiene un presupuesto estimado de US\$ 3,500.00.

VISITAS EXPLORATORIAS: Dentro de este período se realizarán una serie de visitas y/o misiones exploratorias a eventos especializados y mercados para realizar inteligencia de mercado, evaluación de eventos, conocer tendencias de los sectores y de los mercados internacionales, nuevos nichos, entre otros.

Se tienen dos áreas tentativas para la realización de misiones comerciales:

PLANIFICACIÓN DE VIAJES PARA MISIONES Y FERIAS COMERCIALES
OCTUBRE 2009 A SEPTIEMBRE 2010

Area	Países	Objetivo	Año	Cantidad de personas que viajarán	Presupuesto tentativo
Sudamérica, y México	Colombia y México	Viaje exploratorio para hacer benchmark de mercado que se presenten en estos países	2010	1	\$ 3,000.00
Total					\$ 3,000.00

4.2 Acceso a mercado México II

Para cumplir con la meta de duplicar las exportaciones de Guatemala, AGEXPORT ha promovido, entre otros, la inclusión de más empresas en el proceso exportador, principalmente PYMES, la diversificación de mercados de exportación así como la diversificación de la oferta exportadora incrementando el número de productos ofrecidos en los mercados de destino. En este sentido, se definió como un eje transversal de AGEXPORT la Mesa de acceso al mercado mexicano, para apoyar a las empresas nacionales en la incursión a este mercado.

Es así como a la fecha se han apoyado a más de 70 empresas en un proceso de consultoría que les permita evaluar las oportunidades de negocio del mercado mexicano considerando nichos de mercado adecuados a su oferta, cumpliendo con la normativa de acceso y facilitando contactos comerciales. Desde hace 2 años USAID ha apoyado esta iniciativa permitiendo que se atienda en la consultoría cada vez a más PYMES exportadoras tanto del área urbana como rural. El apoyo nuevamente a la Mesa de Acceso al Mercado Mexicano permitirá dar continuidad a los esfuerzos de incursión comercial en el vecino país.

Objetivos

Objetivo General:

- Incrementar el número de PYMES de Guatemala haciendo negocios con México

Objetivos específicos:

- Brindar a las PYMES de Guatemala información de acceso al mercado y regulaciones obligatorias para ingresar en el mercado mexicano
- Facilitar información de normativa a las PYMES de Guatemala que les permita adecuar sus productos a las mismas
- Ofrecer información comercial a las PYMES de Guatemala para la adecuación de sus productos según el gusto mexicano
- Facilitar contactos comerciales a las PYMES de Guatemala para la realización de una misión comercial con agendas de citas.

Sectores a atender

Se dará consultoría a PYMES de los sectores siguientes

- Artesanías
- Productos de madera
- Alimentos procesados
- Productos Plásticos
- Vestuario y Textiles
- Plantas ornamentales
- Productos frescos
- Otras manufacturas

Actividades a realizar

Las actividades a realizar en el marco de la Mesa de Acceso al Mercado Mexicano contemplan lo siguiente:

- Consultoría a cuando menos a un grupo de 20 empresas de los sectores anteriormente mencionados. La consultoría contempla las siguientes fases:
 - Diagnóstico de la empresa
 - Normas arancelarias y no arancelarias
 - Investigación preliminar de mercado para los productos y/o servicios de la empresa
 - Identificación de potenciales compradores / importadores y aliados estratégicos mexicanos
 - Estudio de mercado en áreas geográficas de interés
 - Visita a potenciales compradores para determinar su viabilidad comercial con la empresa guatemalteca

 - Preparación y acompañamiento de misión comercial con citas con compradores y/o aliados estratégicos
 - Acompañamiento a ferias comerciales (si la empresa opta por esta herramienta)
 - Si fuera el caso, elaboración de guías de exportación de productos y/o servicios
- Dictar Seminarios y capacitaciones con temas específicos como etiquetado, estructuración de precios, logística, entre otros
- Realizar visitas exploratorias a eventos internacionales que permitan evaluar oportunidad de negocio, tendencias del mercado mexicano, benchmarking con la competencia, evaluación de nichos de mercado y otros canales de comercialización entre otros
- Realizar Misiones Comerciales empresariales a distintas ciudades de México para conocer potenciales clientes que se conviertan en futuras negociaciones comerciales
- Participar en Eventos Internacionales para presentar la oferta exportable de Guatemala y canalizando contactos comerciales para las empresas

Resultados esperados

Se espera que al finalizar la consultoría a las empresas participantes se logren los resultados siguientes:

- Empresas de diversos sectores conocen la regulación del mercado mexicano para sus productos así como el status de los mismos según el TLC con México
- Adecuación de productos para el cumplimiento de la normativa mexicana
- Adecuación de productos según el gusto del cliente / consumidor mexicano
- Realizar contacto con potenciales clientes / distribuidores
- Que las empresas realicen sus contactos iniciales con potenciales clientes

4.3 Mejoramiento productivo, diseño e innovación tecnológica

Dentro de este componente se tiene planificado el desarrollo de iniciativas y alianzas, que permitan el mejoramiento de la producción, se busca la mejora productiva de los productos de las PYMES mediante generación de valor agregado.

Como principal objetivo se tiene el permitir el acceso de PYMES a innovación tecnológica para desarrollo de capacidad competitiva, lo cual se logrará a través de una serie de consultorías acordes a las necesidades de los diferentes encadenamientos y entes involucrados en el programa. Así también se apoyarán iniciativas que permitan el mejoramiento de la producción y comercialización de PYMES, a través de conferencistas para seminarios en el área agrícola, turismo, alimentos, manufacturas entre otras.

Entre las iniciativas que se tienen programadas apoyar están:

- Programa de implementación de un sistema de administración de la productividad total: este programa va orientado a enseñar a las PYMES participantes a Implementar la Administración de la Productividad Total para mejorar su gestión empresarial. Entre las actividades que se tienen planificadas están:
 - Diagnóstico de la empresa
 - Formación de un equipo de trabajo por empresa.
 - Elaboración de los planes de mejora.
 - Evaluación de los resultados obtenidos en cada empresa.

Se tiene previsto la participación de **dos** encadenamientos dentro del desarrollo de este programa de productividad, dichos encadenamientos serán seleccionados en base al nivel de desarrollo que presenten al momento de la evaluación.

- Buenas Prácticas Agrícolas en vegetales y frutas: Se tiene planificado realizar 2 seminarios cuyas temáticas se enfocan en el uso apropiado de plaguicidas para el control de plagas y el uso adecuado de fertilizantes, que son los temas de mayor complejidad para cumplir con la Certificación Global Gap. El objetivo de la actividad será mejorar el nivel de conocimiento de los grupos de productores para un mejor manejo de plagas y nutrición vegetal. Los seminarios se desarrollarán en Chimaltenango, Sololá y el Quiché; departamentos en los cuales el Programa de Encadenamientos tiene mayor incidencia. Adicionalmente, se estará realizando una serie de análisis de residuos de plaguicidas y de suelos para contar con un diagnóstico de fertilización en número representativo de parcelas del área de cobertura del Programa.

Como una segunda fase de la aplicación de las Buenas prácticas Agrícolas se realizarán dos ruedas de negocios para enlazar la oferta de vegetales con la demanda del sector de alimentos preparados y la oferta de servicios de control de calidad de los laboratorios.

En ambas actividades se contará con la participación de representantes de los diferentes encadenamientos que se encuentran en ejecución. Se tiene planificada la realización de estas actividades del mes de Abril a Agosto 2010.

- Desarrollo y promoción de la Mypimes de Turismo comunitario: Es importante resaltar que existen experiencias de turismo comunitario indígena que se han ido desarrollando en forma autónoma y sostenible, gracias a la dinámica comunitaria. Entre estas experiencias están las de: **Corazón del Bosque, El Salto del Chilascó, la Laguna de Chicabal y Ak'tenamit** todas experiencias de grupos organizados indígenas y que además de participar en la ejecución, se han especializado para manejar la administración del proyecto turístico.

Basado en ello se tiene planificado desarrollar un programa de turismo comunitario, con base en las fortalezas de diversas organizaciones, y las necesidades, realidades y potencialidades naturales y culturales existentes en las regiones. Entre las actividades que se realizarán están:

- Un plan de trabajo que contenga las estrategias, metodologías y cronograma de actividades para desarrollar la consultoría.
 - Un diagnóstico que contenga las potencialidades, capacidades y debilidades turísticas de las regiones donde se implementara el programa.
 - Formulación de programa de turismo comunitario, tomando en cuenta los componentes del mismo y el presupuesto para su operación, así como las condiciones necesarias para su establecimiento.
 - Un mapeo de posibilidades de gestión ante la cooperación externa.
- Innovación Plataforma Electrónica: Como complemento del componente 6 (Plataforma informativa) se tiene planificada la contratación de un consultor que desarrolle un programa que facilite la ubicación de los diferentes encadenamientos. Dicho diseño consiste en la implementación de mapas virtuales que den un geo-posicionamiento de los mismos. Todo esto con la finalidad de proporcionar a los usuarios las condiciones geográficas del lugar, ya que muestra las vías de acceso.
 - Se tiene programado el apoyo a iniciativas que permitan la mejora en la gestión empresarial de las PYMES de los diferentes sectores, las cuales son productoras de bienes y servicios. Estas iniciativas permitirán detectar y revertir las debilidades en los procesos productivos y de gestión a través de la innovación tecnológica.
 - Así también se ha programado la contratación de expertos que faciliten los conocimientos necesarios para que las Pymes en sus diferentes áreas alcancen los niveles de productividad de acuerdo a los mercados a los que se dirigen.

- Participación en eventos que permitan fortalecer el acceso a mercados de las PYMES a innovación tecnológica que les permita el desarrollo de la capacidad competitiva. Dentro de cada uno de los eventos se ha contemplado la participación de líderes representantes de los diferentes encadenamientos, para así fortalecer el área comercial de los mismos.

Componente 5

5.1 Asistencia Técnica PYMES



La Escuela de Comercio Exterior de AGEXPORT se creó como una respuesta a las necesidades de capacitación expresadas por los diferentes sectores de exportación no tradicional (agrícola, vestuario y textiles, muebles y productos forestales, artesanías, hidrobiológicos, manufacturas y laboratorios), siendo su misión contribuir al incremento de la competitividad del sector exportador mediante un servicio de capacitación y asesoría.

En los últimos años han desarrollado programas de fortalecimiento a Pymes Rurales que fomenten su liderazgo, con un método de formación teórico-práctico que les permita vincularse a los procesos comerciales requeridos para ser competitivos a nivel empresarial.

Como seguimiento a la primera fase realizada durante el año 2008-2009 se presenta un programa que diseñado de acuerdo a las necesidades específicas de los miembros de Asociaciones y Organizaciones del Programa de Encadenamientos Empresariales de AGEXPORT. Los participantes son de perfil técnico medio/bajo, alfabetos, que necesitan apoyo en desarrollar sus asociaciones y Pymes.

En el marco del presente programa se apoyará el surgimiento de nuevas PYMES exportadoras, a través de programas dirigidos a los gerentes de pequeñas y medianas empresas y de las iniciativas de los encadenamientos a ser apoyados. El programa incluye: capacitación, asesorías y prácticas comerciales a las iniciativas empresariales de encadenamientos.

Dentro de las actividades que se tienen programadas realizar con la Escuela de Comercio están:

- Programa de capacitación
- Giras de intercambio
- Seminario ¿Como participar en Ferias?
- Manuales del Programa de capacitación

Programa de Capacitación

Este Programa está diseñado en módulos de capacitación presencial orientados a fortalecer las habilidades de los participantes con conocimientos y experiencias de casos reales, los contenidos serán impartidos por expertos denominados Líderes Temáticos con que la Escuela de Comercio Exterior cuenta, quienes son especialistas en cada uno de los temas, además se realizan ejercicios prácticos aplicados a cada caso específico y dinámicas para motivar al participante.

Actividad	Lugar de la Capacitación	Horas de Capacitación	Fechas de Realización	Número de participantes por Evento
Programa de Capacitación Empresarial para Pymes Rurales	Baja Verapaz	40	Noviembre Diciembre 2009	20
Programa de Capacitación Empresarial para Pymes Rurales	Alta Verapaz	40	Enero-Febrero 2010	20
Programa de Capacitación Empresarial para Pymes Rurales	Quiché	40	Marzo-Abril 2010	20
Programa de Capacitación Empresarial para Pymes Rurales	Sololá	40	Mayo-Junio 2010	20
Programa de Capacitación Empresarial para Pymes Rurales	Huehuetenango	40	Julio-Agosto 2010	20
Total				

Giras Comerciales

En el marco de este programa se tiene contemplada la realización de giras de intercambio comercial, las cuales consistirán en que los grupos de productores que participan en este programa, visiten organizaciones que han tenido éxito empresarial en la realización de actividades similares a las que llevan a cabo realizan los productores y que conozcan las buenas prácticas que implementan.

Se pretende además que estas organizaciones a visitar se interesen por los productos de los grupos de encadenamientos empresariales.

Para llevar a cabo esta actividad se organizarán grupos de productores de acuerdo a su actividad y producto y dependiendo de ello posteriormente se seleccionarán los lugares a los que se realizarán las visitas.

Actividad	Fechas de Realización	Número de participantes por Evento
Gira de Intercambio	2010	40
T o t a l		

Seminario ¿Cómo participar en ferias?:

Se llevará a cabo el seminario: Cómo participar en ferias para los productores que participaron en la implementación del Programa de Capacitación Empresarial para Pymes Rurales en su versión anterior. El seminario se llevará a cabo en las instalaciones de AGEXPORT para los miembros de encadenamientos empresariales con el propósito de que nuestros productores estén preparados para asistir a este tipo de eventos.

5.2 Competitividad para el Desarrollo Rural

Dentro de este componente se tiene programado la contratación de consultorías las que tienen como propósito identificar nuevos productos agrícolas a través de asesoría especializada que permita conocer las nuevas tendencias en el mercado las cuales estarán orientadas a las MiPymes rurales que se están apoyando a través del Programa de Encadenamientos Empresariales. Además se tiene previsto la contratación de expertos que faciliten una mejora a las áreas de producción, comercialización y administración que se manejan dentro del apoyo que se les brinda a las diferentes Pymes con las que se está trabajando.

Componente 6 Plataforma Informativa

El programa de Encadenamientos Empresariales cuenta con una Plataforma Electrónica con la que se pretende maximizar las ventajas de la coordinación de las entidades existentes alrededor del presente esfuerzo. Elaborada en un entorno web de fácil manejo, la herramienta facilita las sinergias concentrando esfuerzos institucionales alrededor de los grupos meta y acelerando al máximo los trámites de información y comunicación en la fase de implementación.

Así mismo, se constituye en modelo de transparencia en la asignación y gasto de recursos, así como de la información técnica y comercial hacia las comunidades. La plataforma web de encadenamientos ofrece información en tiempo real sobre los momentos clave de la implementación de cada encadenamiento, ofreciendo formatos y procedimientos comunes para todos los actores participantes. De esta manera, permitirá al donante un monitoreo semanal del avance de las inversiones y a todos

los actores la posibilidad de socializar e intercambiar de manera continua resultados e impactos. La herramienta asignará diferentes niveles de usuarios (consulta externa –periodistas-, consulta interna – donantes-, ingreso de datos –consultores, grupos productores, otros-, consulta de información de negocios – AGEXPORT, para asegurar la debida operacionalización de la herramienta.

Se estableció una unidad de comunicación la cual vela por una efectiva comunicación externa de las actividades y logros del proyecto. La misma tendrá como clientes a la Misión de USAID Guatemala, la Embajada y el Congreso de los Estados Unidos, los socios estratégicos del proyecto, el staff de AGEXPORT, las empresas exportadoras y el público en general. Las actividades proyectadas para el presente período, son las siguientes;

- Actualización de la plataforma electrónica de encadenamientos
- Organización de visitas de campo con cooperantes y empresarios, para actividades relacionadas con el programa.
- Seguimiento al levantamiento de historias de éxito, durante el período de ejecución del plan operativo.
- Sistematización de la experiencia por medio de documentos gráficos, audiovisuales y textos.
- Diseño e impresión de materiales informativos
- Eventos públicos

Dentro de este componente se tiene planificado dos eventos públicos, uno para el mes de noviembre 2009 en el cual se realizará la presentación oficial de los 30 encadenamientos que se encuentran en ejecución y otro en el mes de septiembre 2010 como cierre oficial del proyecto.

Como apoyo a las actividades realizadas por el Departamento de comunicaciones se tiene previstas erogaciones en concepto de publicidad, materiales promocionales, papelería y útiles, y materiales de apoyo a la gestión de comunicación del programa, los cuales cumplen lo establecido en la estrategia de Promoción presentada a USAID (Branding).

Componente 7

Auditoria

Se tiene planificada iniciar la revisión parcial de todos los documentos contables y estados financieros del proyecto del año 2009, en los meses de octubre y noviembre 2009. Seguidamente se realizará la revisión final del año 2009 en los meses de marzo y abril 2010. Asimismo se tiene programa la auditoría del los primeros nueve meses 2010 para iniciar en el mes de mayo 2010 y finalizar en el mes de octubre 2010.

Informes

Se realizarán informes trimestrales a partir de Octubre 2009 a septiembre 2010, donde se describirán los avances del programa de acuerdo a los planes de inversión de cada encadenamiento establecido, y un informe final del período el cual será entregado a finales del mes de septiembre de 2010 donde se describirán los resultados finales de acuerdo a los indicadores.

Cuadro 3, Seguimiento a informes, Octubre 2009 - Septiembre 2010

No.	Tipo	Período del Informe		Fecha Límite de Entrega de Informe
		Inicio	Fin	
1	POA 2009	01/10/2009	30/09/2010	30/09/2009
2	Primer Informe Narrativo Trimestral	01/10/2009	30/09/2010	30/09/2009
3	Primer Informe Financiero Trimestral	01/10/2009	31/12/2011	31/01/2010
4	Segundo Informe Narrativo Trimestral	01/10/2009	31/12/2011	30/01/2010
5	Segundo Informe Financiero Trimestral	01/01/2010	31/03/2010	30/04/2010
6	Tercer Informe Financiero Trimestral	01/01/2010	31/03/2010	30/04/2010
7	Informe Narrativo Annual 2009-2010	01/04/2010	30/06/2010	31/01/2010



División de Desarrollo
Programa de Encadenamientos Empresariales
Acceso a mercados dinámicos para PYMES
Período: 1 de julio 2008 al 30 de Septiembre 2010
(Dólares USA)

Presupuesto

#	Rubros	Descripción	Año 2 2009-2010	Total
1	FONDO COMPETITIVO ENCADENAMIENTOS		\$ 1,450,000	\$ 1,450,000
	Fondo de Inversión para Encadenamientos Empresariales	Contratación de bienes y servicios de asistencia técnica en el marco de convenios de cooperación con cada grupo beneficiario. (30 encadenamientos)	\$ 1,450,000	\$ 1,450,000
2	INTELIGENCIA DE MERCADOS ENCADENAMIENTOS		\$ 354,994	\$ 354,994
	Salarios Inteligencia de Mercados	Salarios de Inteligencia de Mercados (6 especialistas)	\$ 241,942	\$ 241,942
	Movilización, estudios y otros AID	Viajes y giras de campo, visita a compradores, contratación de estudios específicos, participación en ferias y misiones comerciales por parte de los beneficiarios y el equipo. Talleres de <u>planificación y evaluación.</u>	\$ 62,558	\$ 62,558
	Giras de intercambio para fortalecimiento de liderazgo	Giras de intercambio con líderes rurales, actividades PYMES	\$ 20,000	\$ 20,000
	Equipamiento de oficina	Equipamiento de oficina para fortalecimiento del programa de encadenamientos	\$ 16,551	\$ 16,551
	Programa de Gestión de Calidad ISO 9001:2000	Preparación y certificación del programa con el ISO 9001:2000	\$ 13,943	\$ 13,943
3	GASTOS DE OPERACIÓN ENCADENAMIENTOS		\$ 150,690	\$ 150,690
	Salarios de Operación	Administración, compras, contabilidad.	\$ 129,433	\$ 129,433
	Alquiler de oficina	Contribución a espacio utilizado por el proyecto en AGEXPORT	\$ 9,600	\$ 9,600
	Gastos de Oficina AID	Gastos de consumo (luz, internet, café, azúcar, etc), gastos de papelería, gastos de alimentación en reuniones, útiles de limpieza, suministros de computo, repuestos en general, mantenimiento y reparaciones, limpieza de la oficina	\$ 11,657	\$ 11,657
4	PROMOCION COMERCIAL		\$ 233,000	\$ 233,000
	Promoción Comercial	Participación en ferias, eventos de promoción comercial, AGRITRADE	\$ 100,000	\$ 100,000
	Acceso a Mercado Mexico II	Segunda fase de consolidación acceso al mercado mexicano	\$ 55,000	\$ 55,000
	Mejoramiento productivo, diseño e innovación Tecnológica	Desarrollo de iniciativas y alianzas para el mejoramiento de la producción, acceso de PYMES a innovación tecnológica para desarrollo de capacidad competitiva	\$ 78,000	\$ 78,000
5	ASISTENCIA TECNICA PYMES		\$ 138,659	\$ 138,659
	Escuela de Comercio Exterior. Asistencia Técnica, Manejo empresarial PYMES.	Cursos de Capacitación, asistencia técnica, innovación tecnológica	\$ 114,000	\$ 114,000
	Competitividad para el Desarrollo Rural	Apoyo a PYMES Rurales para desarrollo de sectores	\$ 24,659	\$ 24,659
6	PLATAFORMA INFORMATIVA		\$ 25,912	\$ 25,912
	Eventos encadenamientos empresariales	Eventos con beneficiarios	\$ 10,000	\$ 10,000
	Materiales y documentos	Diversos materiales promocionales	\$ 15,912	\$ 15,912
7	AUDITORÍA		\$ 20,721	\$ 20,721
	TOTAL		\$ 2,373,976	\$ 2,373,976

ANEXO 1

PLANIFICACIÓN DE VIAJES A FERIAS INTERNACIONALES

A continuación se presenta la programación de viajes a ferias y misiones comerciales, las cuales incluyen tanto los representantes de los diferentes encadenamientos, personal del programa de encadenamientos y representantes de Promoción comercial de AGEXPORT.

Del inciso 1 al 3 corresponde a Encadenamientos y personal del Programa.

Del inciso 4 al 5 corresponde a representantes de Promoción comercial de AGEXPORT.

#	EVENTO	LUGAR	FECHA	SECTOR	PARTICIPANTES	OBJETIVO	DESTINO DE LOS FONDOS
1	Feria Agroalimentaria	DF, México	Del 31 de mayo al 04 de junio 2010	Agroindustria	25 líderes	Promover la participación de líderes de organizaciones de productores rurales en ferias internacionales para el conocimiento de nuevos mercados, tendencias, entrevistas con potenciales compradores y conocimiento sobre el desarrollo tecnológico agrícola.	Gastos de boleto aéreo, alimentación, hospedaje y pago de entradas al evento.
2	Fancy Food	New York	26 al 30 de junio 2009	Alimentos	12 líderes	Conocer las demandas del mercado de productos frescos, realizar contactos de mercado y conocimiento de nuevas alternativas de cultivos que son demandados a nivel internacional.	Gastos de boleto aéreo, alimentación, hospedaje y pago de entradas al evento.
3	Intercambio de conocimiento sobre manejo de cultivos bajo condiciones controladas (invernaderos)	Pachuca, México	22 al 25 de febrero 2010	Agrícola	10 líderes	Conocer nuevas tecnologías para la producción de hortalizas en condiciones controladas. Realizar contactos para el desarrollo de alianzas para la implementación de este tipo de tecnologías.	Gastos de boleto aéreo, alimentación, hospedaje.
4	Misión Comercial Colombia	Bogota, Medellín, Colombia	1era semana de Septiembre	Plásticos, alimentos y manufacturas	1 persona	Llevar a una delegación de empresarios al mercado de interés para hacer contactos comerciales interesados en los productos guatemaltecos.	Gastos de boleto aéreo, alimentación, hospedaje.
5	Misión Comercial Sur Este de Mexico	Sur Este de México	Agosto	Laboratorios	1 persona	Llevar a una delegación de empresarios al mercado de interés para hacer contactos comerciales interesados en los productos guatemaltecos.	Gastos de boleto aéreo, alimentación, hospedaje.

ANEXO 2 ENCADENAMIENTOS APROBADOS

División de Desarrollo
Programa de Encadenamientos Empresariales
Encadenamientos AID en ejecución



No.	ORGANIZACIÓN	Ubicación	Municipio	Total No. Beneficiarios	Cultivo actuales y potenciales	Area Mz.	Comprador	Proyecto de Riego	Inversión AT US\$	Ventas Proyectadas US\$
1	ASOCIACION CIVIL PRODUCTORES JALAPANECOS San José El Carrizal	Jalapa	Jalapa	175 28 203	Ejote Francés Arveja China Ejote Francés Total	38 8 10 56	Cuatro Pinos	NO	\$51,600.00	\$212,803.00
2	ASOCAMPO	Chimaltenango	Pochuta	112	Ejote Francés	50	Cuatro Pinos	SI	\$50,933.00	\$302,400.00
3	AGRISEM	El Quiché	Uspantán	330	Ejote Francés Total	260 260	Cuatro Pinos	NO	\$55,867.00	\$1,572,000.00
4	LA NUEVA BENDICIÓN	Chimaltenango	Zaragoza	61 61	Arveja China Arveja Dulce Total	5.83 14.16 19.99	SIESA	NO	\$50,667.00	\$159,335.28
5	ADIBA ASINKADI	Sololá	Los Encuentros	144	Arveja Dulce Arveja Dulce Total	54 11.75 65.75	SIESA	NO	\$52,267.00	\$277,219.80
6	ADINSE GRUPO CIPRESALES	Sololá	Aldea Xajaxac	110 28 138	Arveja China Arveja Dulce Arveja China Total	35 5 11 51.00	San Juan Agroexport	NO	\$54,167.00	\$199,908.00
7	COOPERATIVA TECUN UMAN	Chimaltenango	Tecpán	136	Arveja China Arveja Dulce Total	64 16.66 80.66	SIESA	NO	\$48,933.00	\$341,543.00
8	ASOCIACION PARA EL DESARROLLO AGRICOLA T-XE'JO	Huehuetenango	San Sebastian	57	Arveja Dulce	9.4	MULTISERVICIOS RODAS	NO	\$41,600.00	\$63,408.00

División de Desarrollo
Programa de Encadenamientos Empresariales
Encadenamientos AID en ejecución



No.	ORGANIZACIÓN	Ubicación	Municipio	Total No. Beneficiarios	Cultivo actuales y potenciales	Area Mz.	Comprador	Proyecto de Riego	Inversión AT US\$	Ventas Proyectadas US\$
9	ASOMAN	Huehuetenango	San Sebastian	465	Arveja China Arveja Dulce Total	28 4 32	SIESA	NO	\$44,267.00	\$276,480.00
10	Coop. Integral Las Camelias NIMAYA	Chimaltenango	Patzún	37	Arveja China Arveja Dulce	0 15	SIESA	SI	\$50,667.00	\$96,322.00
				50	Arveja Dulce	8.33				
				87	Arveja China Total	1.66 24.99				
11	El Buen Sembrador El Paraiso	Sololá	Nahualá, Santa Catarina Ixtahucan	95 39 134	Arveja dulce Arveja dulce Total	42 12.81 54.81	SIESA	SI	\$51,600.00	\$278,745.60
12	AGROVERDE AGROSANJOSE	Chimaltenango	Patzún	40	Arveja China	25	AGROALTOS S.A.	SI	\$50,000.00	\$499,500.00
				28	Arveja Dulce Arveja China	25 20				
				68	Arveja Dulce Total	20 26.34				
13	ASOCIACIÓN RENACIMIENTO	Chimaltenango	Patzún	132	Arveja China, Dulce y Ejote Francés	72	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$54,938.00	\$154,733.00
14	EMPRESA CAMPESINA ASOCIATIVA LAS PAMACAS	Baja Verapaz	Caserío el Pamacal Granados	55	Arveja China y Ejote Francés	50	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$50,617.00	\$213,155.86
15	ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL CAAL CACAO	Alta Verapaz	Chimax Potrero, San Pedro Carchá	200	Ejote Francés	38	COOPERATIVA 4 PINOS	NO	\$50,617.00	\$124,687.50
16	COOPERATIVA NUEVA ESPERANZA R.L.	Huehuetenango	San Sebastián	150	Arveja China	22	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$54,000.00	\$139,600.00
17	ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO INTEGRAL COMUNITARIO ALI AJAW	Baja Verapaz	Cubulco, Caserío Tuncaj Aldea San José El Rodeo	82	Arveja China	31	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$51,235.00	\$181,250.00
18	ASOCIACION CIVIL DE DESARROLLO INTEGRAL LA ESPERANZA CHIYO	Alta Verapaz	San Pedro Carchá, Aldea Chiyo	56	Ejote Francés	16	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$50,617.00	\$40,000.00

División de Desarrollo
Programa de Encadenamientos Empresariales
Encadenamientos AID en ejecución



No.	ORGANIZACIÓN	Ubicación	Municipio	Total No. Beneficiarios	Cultivo actuales y potenciales	Area Mz.	Comprador	Proyecto de Riego	Inversión AT US\$	Ventas Proyectadas US\$
19	Asociación ADIES	El Quiche	Sacapulas El Quiche	110	Cebolla	31	WAL*MART	SI	\$60,843.00	\$289,000.00
20	Asociación de Agricultores de las Agroaldeas del Ixil	El Quiche	San Juan Cotzal	250	Arveja en Grano	45	SERVIGLOB	SI	\$100,000.00	\$211,000.00
21	Cooperativa San Bartolo	Huehuetenango	Chiantla	350	Arveja China y Dulce	9	SIESA	SI	\$38,072.00	\$58,147.00
22	Asociación de Desarrollo Integral Flor de las Rosas	Baja Verapaz	Aldea Santa Rosa/ Cubulco	86	Arveja China	22	SAN JUAN AGROEXPORT	SI	\$41,131.00	\$60,893.00
23	Asociación de Desarrollo Integral de El Cipresalón ADINCI	Chimaltenango	Patzún	67	Arveja China, Dulce, en grano y Col de brucas	20	DETPONT	NO	\$39,157.00	\$87,612.00
24	Asociación de Agricultores La Manzanita	Chimaltenango	Caserío Pamanzana Tecpan	45	Arveja Dulce	30	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$50,000.00	\$124,427.00
25	Asociación de Comités de Desarrollo Rural Temalense -ACODERT-	El Quiche	El temal, Joyabaj	110	Arveja China, Dulce, en grano y ejote frances	23	SERVIGLOB	SI	\$60,000.00	\$128,159.00
26	Cooperativa las Canoas	Sololá	San Andres Semetabaj	66	Arveja en grano, arveja dulce y haba	35	SERVIGLOB	NO	\$50,000.00	\$147,263.00
27	Asociación ADESIGUA	El Quiche	Guantajau, Sacapulas El Quiche	160	Ejote Francés	20	SERVIGLOB	SI	\$51,205.00	\$79,879.00
28	Comité de Productores Agrícolas de San Lorenzo San Marcos	San Marcos	San Lorenzo	140	Col de Brucas	12	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$41,000.00	\$45,000.00
29	ASOCIACIÓN INTEGRAL DE AGRICULTORES ASOINAP	Baja Verapaz	Aldea Pachojop, Cubulco	70	Arveja China	13	SAN JUAN AGROEXPORT	NO	\$34,000.00	\$37,000.00
30	ADICOSO	Sololá	Concepción	25	Cebolla, y ejote	20	SIESA	NO	\$30,000.00	
TOTALES				2154		509			\$1,510,000.00	\$6,401,471.04

ANEXO 3

PLAN DE COMPRAS

Tal y como fue mencionado en el renglón de equipamiento de oficina, se tiene planificada la compra de mobiliario y equipo de oficina, equipo de computo, comunicación y otros para uso del personal del Programa de Encadenamientos, contratado bajo el marco del convenio de cooperación.

CONCEPTO	CANTIDAD	MONTO US\$
Computadoras portátiles	4	\$ 4,400.00
Impresora Láser colores	1	\$ 1,000.00
Cámaras fotográficas digitales	3	\$ 2,100.00
Cámara de video	1	\$ 600.00
Scanner inalámbricos	2	\$ 1,000.00
Grabadora digital	1	\$ 300.00
Mobiliario de oficina (10 sillas, 2 archivos)		\$ 4,000.00
Equipo de comunicación	2	\$ 1,000.00
Accesorios de cómputo (Mouse, USB, regletas)		\$ 2,151.00
Total		\$ 16,551.00

Es importante resaltar que el plan de compras y adquisición de bienes y servicios de los encadenamientos se basa en la aprobación de los planes de inversión, que realiza el Comité de Selección.

**ANEXO 4
PLAN DE MONITOREO**

ECONOMIC GROWTH

Indicators/Targets: <i>Targets are required for each common indicator. Acceptable entries include: 1) a number, 2) zero (if there is work specific to that indicator, but results will not be reportable in this timeframe), and 3) N/A (if the indicator does</i>	9/30/2007 Target	9/30/2007 Actual	FY 2008 Target	FY 2008 ACTUAL	FY 2009 TARGET	FY 2009 ACTUAL	FY 2010 TARGET	Implementing Mechanism and comments
OP Indicators								
AGEXPORT								
PROGRAM ELEMENT 6.2: PRIVATE SECTOR PRODUCTIVITY								
CUSTOMS INDICATOR: Number of rural households benefiting directly from USG interventions	1,200	1,951	1,951	1,951	4,500	4,052	4,500	Para el 2010 se espera alcanzar la meta de hogares beneficiados por el Programa. En el 2009 se presentaron algunos limitaciones en cuanto a la selección de los grupos relacionado a los criterios de selección que maneja el Programa de Encadenamientos Empre
Number of firms receiving USG assistance to improve their management practices	12	20	20	21	40	30	30	En el target 2009 se plantearon 40 grupos, sin embargo al finalizar la negociación y firmar el convenio se determinó que el número de grupos factibles a ser atendidos sería de 30 grupos, tomando en consideración el monto asignado para el Proyecto.
Number of firms receiving USG assistance to invest in improved technologies	12	20	20	20	40	30	30	En el target 2009 se plantearon 40 grupos, sin embargo al finalizar la negociación y firmar el convenio se determinó que el número de Encadenamientos (no grupos de productores) factibles a ser atendidos sería de 30, tomando en consideración el monto asign
Number of public-private dialogue mechanisms utilized as a result of USG assistance.	3	7	3	7	5	5	5	Programa de Desarrollo desde lo Rural (PDER), Ministerio de Agricultura y Ganadería, Prorural, FONAPAZ, FIDA

SO2 CORE PMP Indicators								
Sales of goods and services as a result of USAID programs, In thousand US\$		65	6,935	1,518.4	2,000	891	6,109	El reporte de ventas alcanzado al 2009 presenta este nivel de resultados, debido principalmente a que los períodos de cosecha sufrieron atraso por la situación de las lluvias durante el 2009. Otro factor que ha afectado es la crisis económica internaciona
Number of jobs created as a result of USAID programs		685	1,015	1,951	4,500	4052	4500	El número de trabajos generados son tomados en base al número de cabezas de hogar incluidos en el indicar Uno. En este caso se asume que 4052 trabajos han sido generados porque existen 4052 cabezas de hogar que están involucrados full time en el desarroll

Los indicadores esperados están en función de la propuesta global.

ANEXO 5 PROYECCIÓN DE GASTOS TRIMESTRALES

División de Desarrollo
Programa de Encadenamientos Empresariales
Acceso a mercados dinámicos para PYMES
Proyección de Gastos de Octubre 2009 a Septiembre 2010
(Dólares USA)



RUBRO	OCTUBRE A DICIEMBRE 2009						ENERO A MARZO 2009						TOTALES
	Diseño de imagen	Capacita. E implemen. BPA's	Salarios, honorarios, asistencia y alquileres	Ferias y misiones	Movili. Y gastos oficina	Materiales y equipo	Diseño de imagen	Capacita. E implemen. BPA's	Salarios, honorarios, asistencia y alquileres	Ferias y misión	Movili. Y gastos oficina	Materiales y equipo	
Fondo Competitivo													
30 encadenamientos aprobados y en ejecución	\$ 36,202	\$ 228,493	\$ 105,648	\$ 43,560	\$ 19,700	\$ 43,437	\$ 18,556	\$ 91,640	\$ 123,739	\$ 10,000	\$ 19,700	\$ 17,000	\$ 757,676
Inteligencia Mercados													
Salarios, movilización, giras			\$ 85,301		\$ 15,000	\$ 11,200			\$ 85,301	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 11,200	\$ 233,002
Costo operación													
Salarios, alquiler oficina, y gastos de funcionamiento			\$ 42,056		\$ 12,240				\$ 42,056		\$ 12,240		\$ 108,592
Promoción comer.													
Promoción comercial, Mesa México II, y mejoramiento				\$ 40,494		\$ 5,000			\$ 40,000	\$ 45,374		\$ 17,000	\$ 147,868
Asistencia Tec. Pymes													
Escuela de Comercio y competitividad para desarrollo rural			\$ 19,529						\$ 45,600	\$ 8,129			\$ 73,258
Plataforma Electrónica													
Eventos y materiales			\$ 8,000			\$ 3,000						\$ 2,000	\$ 13,000
Auditoria													
Auditoria									\$ 10,000				\$ 10,000
TOTALES	\$ 36,202	\$ 228,493	\$ 260,534	\$ 84,054	\$ 46,940	\$ 62,637	\$ 18,556	\$ 91,640	\$ 346,696	\$ 73,503	\$ 46,940	\$ 47,200	\$ 1,343,396

División de Desarrollo
Programa de Encadenamientos Empresariales
Acceso a mercados dinámicos para PYMES
Proyección de Gastos de Octubre 2009 a Septiembre 2010
(Dólares USA)



Rubro	ABRIL A JUNIO 2010						JULIO A SEPTIEMBRE 2010						TOTALES
	Diseño de imagen	Capacita. E implemen. BPA's	Salarios, honorarios, asistencia y alquileres	Ferías y misiones	Movili. Y gastos oficina	Mater. y equipo	Diseño de imagen	Capacita. E implemen. BPA's	Salarios, honorarios, asistencia y alquileres	Ferías y misiones	Movili. Y gastos oficina	Materiales y equipo	
Fondo Competitivo													
30 encadenamientos aprobados y en ejecución	\$ 23,020.65	\$ 96,169.17	\$ 102,252.04	\$ 39,710.84	\$ 19,700	\$ 20,000	\$ 10,000.00	\$ 35,972.46	\$ 73,374.24	\$ 10,000	\$ 19,700		\$ 449,899
Inteligencia Mercados													
Salarios, movilización, giras			\$ 88,301	\$ 10,000	\$ 19,508				\$ 87,653		\$ 10,000		\$ 215,462
Costo operación													
Salarios, alquiler oficina, y gastos de funcionamiento			\$ 42,056		\$ 12,240				\$ 42,005		\$ 12,240		\$ 108,541
Promoción comer.													
Promoción comercial, Mesa México II, y mejoramiento				\$ 69,494		\$ 10,000			\$ 20,000	\$ 34,494	\$ 5,000		\$ 138,988
Asistencia Tec. Pymes													
Escuela de Comercio y competitividad para desarrollo rural			\$ 42,329			\$ 10,000			\$ 30,929			\$ 10,000	\$ 93,258
Plataforma Electrónica													
Eventos y materiales						\$ 3,000			\$ 8,000			\$ 3,300	\$ 14,300
Auditoría													
Auditoría			\$ 5,000						\$ 5,131				\$ 10,131
TOTALES	\$ 23,021	\$ 96,169	\$ 279,938	\$ 119,205	\$ 51,448	\$ 43,000	\$ 10,000	\$ 35,972	\$ 267,093	\$ 44,494	\$ 46,940	\$ 13,300	\$ 1,030,580

División de Desarrollo

Programa de Encadenamientos Empresariales

Acceso a mercados dinámicos para PYMES

Proyección de Gastos de Octubre 2009 a Septiembre 2010

(Dólares USA)



RESUME DE PROYECCION DE GASTOS

TRIMESTRE	AÑO	MONTO US\$
OCTUBRE-DICIEMBRE	2009	\$ 718,860
ENERO - MARZO	2010	\$ 624,536
ABRIL - JUNIO	2010	\$ 612,781
JULIO -SEPTIEMBRE	2010	\$ 417,799
TOTALES		\$ 2,373,976